

GUIDE: Samarbejde mellem bestyrelsen og uddeler/varehuschef

Succes i bestyrelsesarbejdet bygger på et godt samspil mellem bestyrelsen og butikkens ledelse. Udover dette daglige samarbejde med uddeler/varehuschef er det også relevant at have fokus på et godt samarbejde med butikkens salgschef (Coop-ejede butikker) eller salgsrådgiver (brugsforeninger). Hvis bestyrelsen har et givet emne, den ønsker belyst eller drøftet, er den således velkommen til at kontakte butikkens salgschef eller salgsrådgiver for et møde.

I [Opgavebeskrivelser for Coop ambas medlemsorganisation](#) ses på side 5 en oversigt over uddelerens/varehuschefens opgaver i forhold til bestyrelsesarbejdet i Coop-ejede butikker.

Tilsvarende ses på side 6 en oversigt over salgschefens/kædens opgaver.

Samarbejdet mellem bestyrelse og uddeler/varehuschef omfatter



*Gælder for Coop-ejede butikker

**Dette gælder Coop-ejede butikker, mens det er op til den enkelte brugsforening, om den vil tilbyde dette til sine bestyrelsesmedlemmer

Refleksion til det gode samarbejde mellem bestyrelse og uddeler/varehuschef

Hvad definerer et velfungerende samarbejde mellem bestyrelse og uddeler/varehuschef?

Hvordan afstemmer bestyrelsen og uddeler/varehuschef deres forventninger til hinanden og samarbejdet?

Hvordan samarbejder formand og uddeler/varehuschef om forberedelse af bestyrelsesmøderne?

Hvordan kan vi styrke samarbejdet, og er der noget, vi skal gøre mindre af det næste år?

Har vi emner, vi ønsker drøftet med butikkens salgschef/salgsrådgiver?



Det gi'r mening